

Educación en emprendimiento. Revisión de la literatura económica

María Teresa FREIRE
ESIC Business & Marketing School
mariateresa.freire@esic.edu

Received: 16/11/2015

Accepted: 29/01/2016

Resumen

¿El emprendedor nace o se hace? Fue el intento por dar respuesta a esta pregunta lo que nos motivó a buscar esos rasgos comunes que pudieran identificar a esos potenciales emprendedores, tanto desde el punto de vista de aptitudes y actitudes o características que poseían en común todos aquellos que manifestaban su inquietud por “emprender”, y por otro lado pretendemos identificar las herramientas o habilidades que estos emprendedores buscan en la formación empresarial. Para ello nos hemos valido -y tomado como referencia- los argumentos de los grandes economistas del pasado como Smith, Mill, Say, Marshall, etc. Analizaremos la tradición de ayuda a las empresas nacientes a través de las principales líneas de pensamiento económico. Revisaremos la literatura relacionada con este tema.

Palabras clave: emprendedor, industrias nacientes; start-ups, historia del pensamiento económico, incubadora

Abstract

Are entrepreneurs made or born? As an attempt to answer this question we sought those common features that could identify those potential entrepreneurs. On one side we had the common skills, attitudes or characteristics that all of those who wanted to undertake projects had and on the other side, we identified the tools or skills that these entrepreneurs claimed during the entrepreneurial training. To answer the question of our research, we have taken as reference the arguments of important economists of the past as Smith, Mill, Say, Marshall... We will analyse the aid provided to start-ups through the main lines of economic thought. We will revise the literature related to this matter.

Key-words: entrepreneur, infant industry, start-ups, history of economic thought, incubator

JEL Classification: B21, M13, I23

Introducción

El artículo que a continuación se presenta forma parte de la tesis elaborada por la autora bajo el título “Formación para el emprendimiento en la enseñanza de economía y escuelas de negocios”, cuyo objeto de investigación es analizar el papel que desempeñan los centros de formación superior, las universidades y en particular las escuelas de negocios, desde sus diferentes Programas de Máster y Postgrado, a la hora de responder a la demanda de los potenciales emprendedores que buscan, en estos programas, obtener las herramientas y adquirir y desarrollar las habilidades necesarias para llegar a convertirse en emprendedores de éxito.

En este sentido, nuestro interés y a la vez el objeto de ese estudio, era identificar el perfil de los “potenciales emprendedores” que optan por embarcarse en este tipo de formación. Esto es, nuestro planteamiento de partida era: ¿el emprendedor nace o se hace?

El artículo comienza con una exposición del concepto de emprendedor y una breve definición de su perfil, para a continuación referenciar la importancia de la educación y la legislación al respecto, a la hora de potenciar el emprendimiento. Una vez expuestos los factores que influyen, a mi juicio, en el emprendimiento, se analiza la tradición de ayuda a las empresas nacientes, a partir de la revisión de la literatura económica sobre emprendimiento.

El debate sobre las aptitudes del emprendedor/empresario, no es nuevo de nuestra época ni mucho menos, lo cual nos lleva a un análisis previo de las diferentes posiciones al respecto. Para buscar el origen de nuestro objeto de estudio, nos hemos valido -y tomado como referencia- de los argumentos de los grandes economistas del pasado como Smith, Mill, Say, Marshall, etc. Analizaremos la tradición de ayuda a las empresas nacientes a través de las principales líneas de pensamiento económico. Llevaremos a cabo una revisión de la literatura en relación con este tema.

Podemos encontrar en Adam Smith, en concreto en el Capítulo I del Libro I de su *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (“De las causas del progreso en la capacidad productiva del trabajo y de la forma en que su producto se distribuye naturalmente entre las distintas clases del pueblo”), publicada en 1776, el siguiente comentario:

En primer lugar, el aumento de la habilidad del trabajador, necesariamente amplía la capacidad de trabajo que puede realizar, y la división del trabajo, al reducir la actividad de cada hombre a una operación sencilla, y al hacer de esta operación el único empleo de su vida, inevitablemente aumenta en gran medida la destreza del trabajador.

Tal y como señala Adam Smith, “el aumento de la habilidad” es lo que en nuestro planteamiento señalamos como “adquisición de habilidades y destrezas”, las cuales a nuestro juicio se adquieren, o por lo menos desempeñan un papel destacado en ellas, en las escuelas de negocios, a través de sus Programas formativos de Postgrado.

Siguiendo con lo expuesto en su obra, en el Capítulo II de este mismo Libro I, vemos que más adelante señala:

La diferencia de talentos naturales entre las personas es en realidad mucho menor de lo que creemos; y las muy diversas habilidades que distinguen a los hombres de diferentes profesiones, una vez que alcanzan la madurez, con mucha frecuencia, no son la causa sino el efecto de la división del trabajo. La diferencia entre dos personas totalmente distintas, como por ejemplo un filósofo y un vulgar mozo de cuerda, parece surgir no tanto de la naturaleza como del hábito, la costumbre y la educación. Cuando vinieron al mundo, y durante los primeros seis u ocho años de vida, es probable que se parecieran bastante, y ni sus padres ni sus compañeros de juegos fuesen capaces de detectar ninguna diferencia notable.

En este planteamiento expuesto por Smith es donde tiene su origen nuestro análisis y a la vez nuestra hipótesis central del estudio: ¿el emprendedor tiene un “don” o “predisposición” innata al emprendimiento y el riesgo? ¿O cualquiera puede ser emprendedor y asumir riesgos, llevando a cabo la adquisición de habilidades y la formación necesaria para gestionar una empresa? O lo que sería lo mismo, ¿las escuelas de negocios pueden generar “espíritu emprendedor”? O por el contrario ¿aquellos que acuden a las escuelas de negocios buscando formarse en habilidades y destrezas empresariales ya poseen ese “espíritu emprendedor”?

No es que el objetivo de nuestro estudio sea contradecir a Adam Smith, sino más bien intentar plantear una alternativa de especialización en el trabajo que cada vez está tomando una mayor notoriedad en nuestro entorno y adicionalmente, ver la influencia que la formación específica dentro del ámbito empresarial, puede tener en el desarrollo de este espíritu emprendedor.

2. Análisis del emprendimiento

A la hora de acometer este estudio y enfrentarnos a nuestro análisis, creíamos de vital importancia iniciarlo planteándonos el concepto de emprendimiento y sus distintas definiciones, y hasta incluso los diferentes posicionamientos al respecto de esta idea. Por ello intentamos, de forma resumida, arrojar luz sobre dicho concepto para concretar que cuando hablamos de “emprendedor”, hablamos de lo que tradicionalmente llamamos “empresario”.

Debemos considerar el concepto de emprendedor y empresario como almas gemelas, esto es, como aquel que asume un riesgo e innova y acomete una nueva empresa. Pero este concepto, igualmente, tiene una consideración más amplia ya que a nuestro juicio, cuando hablamos de la “persona emprendedora”, esta definición no solo la debemos suscribir al concepto de persona que crea una nueva empresa, sino de forma más amplia, ya que una persona puede emprender desde dentro de la empresa, desde su puesto de trabajo, desde su condición incluso de asalariado.

Estas personas, con este espíritu innato, son para nosotros nuestros potenciales emprendedores y es para ellos donde las escuelas de negocios y universidades deben jugar un papel importante en su formación en emprendimiento, y ser generadoras de habilidades necesarias dentro de la empresa. De esta forma, y en situaciones como la de la actual crisis económica que atraviesa-

mos, las personas nos debemos reinventar dentro del ámbito laboral y este espíritu emprendedor será necesario a todos los niveles y estratos del mercado de trabajo.

Este espíritu emprendedor ha estado siempre presente en las escuelas de negocios, en su propio ADN, ya que siempre han estado más cerca y en continua conexión con el mundo de la empresa.

2.1. Definición de emprendedor

A la hora de definir qué es ser emprendedor, nuestro planteamiento es que, ante todo, implica una actitud ante la vida, en lo que coincidimos con gran parte de los autores actuales que estudian temas de emprendimiento. Por tanto no depende de si la situación laboral del individuo es de un trabajo por cuenta propia o ajena, sino del hecho de “mostrar siempre una actitud positiva, activa, proactiva y de liderazgo” (Giner de la Fuente; Gil Estallo y Martí Pidelaserra 2013). Esta actitud de vida, o cualidad innata del individuo, junto al conocimiento, constituyen las dos características o necesidades básicas de un emprendedor. En definitiva, ser emprendedor es una forma de ver el mundo, descubriendo oportunidades y asumiendo riesgos.

Elegimos como definición de emprendedor la expuesta por los autores Gil Estallo, Giner de la Fuente y Martí Pidelaserra, que huyendo un poco de las definiciones tradicionales más o menos académicas señalan:¹

Un emprendedor es aquella persona que ante la vida muestra una actitud de liderazgo y de acción. Un emprendedor se pone en marcha y lidera su camino. Un emprendedor no deja que le escriban el guión de su vida, se muestra como protagonista de la misma. Como verás, esto tiene poco que ver con los conocimientos. Lo cual no quiere decir que ciertos conocimientos no sean necesarios, en especial aquellos que tienen que ver con las habilidades propias para gestionar tu desarrollo personal y profesional.²

Siguiendo con su caracterización del emprendedor señalan:

Un emprendedor es aquel que tiene un sueño, una visión, algún talento innato (todos tenemos alguno). Y en torno a ese sueño, a ese talento innato, articula su proyecto de vida.³

Una cuestión importante a resaltar es el hecho de que no se debe emprender desde la desesperación; esto es, situaciones como la actual crisis ha llevado a muchas personas, debido a la mala situación del mercado laboral, a emprender actividades empresariales de forma un tanto “desesperada”, lo cual ha convertido a muchas de estas iniciativas en “fallidas”. El llevar a cabo estas iniciativas, en muchos casos sin la formación necesaria y, lo que es más importante, sin ese espíritu innato, ha llevado en muchas ocasiones a convertir el emprendimiento en una mera actividad para ganarse la vida “como sea”. En este sentido, diferenciamos dentro del emprendedor, que su primer objetivo no es ganarse la vida como fuere, sino hacer realidad una idea o sueño.

La actividad de emprender es similar a otras, en el sentido de que hay que disponer de unos atributos o cualidades que se tienen o no se tienen. Las habilidades técnicas se pueden aprender, pero las habilidades que te hacen sobresalir y te hacen aguantar y crecer con éxito, esas no se aprenden, se tienen de forma innata. En este sentido, las escuelas de negocios y universidades pueden aportar esa formación de habilidades y conocimiento, pero no pueden convertir a cualquiera en emprendedor.

La ley de apoyo a los emprendedores aprobada en España en el año 2013⁴ en el Título preliminar “Disposiciones generales” en su Artículo 3, establece la definición de emprendedor:

¹ Giner de la Fuente; Gil Estallo y Martí Pidelaserra (2013).

² Giner de la Fuente, Gil Estallo y Martí Pidelaserra (2013, p. 13).

³ Giner de la Fuente, Gil Estallo y Martí Pidelaserra (2013, p. 13).

⁴ Con la Ley 14/2013 de 27 de septiembre de apoyo a los emprendedores y su internacionalización (BOE, 2013) se pretendía, dentro de la grave crisis económica que estábamos viviendo y la elevada tasa

Se consideran “emprendedores” a aquellas personas, independientemente de su condición de persona física o jurídica, que desarrollen una actividad económica empresarial o profesional, en los términos establecidos en esta ley.⁵

En esta ley, el concepto de emprendedor se define de forma amplia, abarcando a todas aquellas personas que vayan a desarrollar una actividad económica productiva, de forma que así al ley pueda beneficiar a todas las empresas, con independencia de su tamaño y del ciclo empresarial en que se encuentren.

El Título I de la ley,⁶ en su Capítulo I “Educación en emprendimiento” incorpora medidas para que los jóvenes adquieran, a través del sistema educativo, las competencias y habilidades requeridas para emprender.

La idea del emprendedor y de la cultura empresarial como elementos indispensables para el desarrollo económico y social de España se ha venido introduciendo de forma expresa en algunas etapas educativas, pero se considera necesario ampliarlo, incorporándolo como objetivo específico en todas las etapas de la educación básica, así como en la Formación Profesional y en el bachillerato.⁷ Igualmente señala la ley que, para fomentar la cultura del emprendimiento, resulta necesario prestar especial atención a las enseñanzas universitarias, de modo que las universidades lleven a cabo tareas de información y asesoramiento para que los estudiantes se inicien en el emprendimiento.

En definitiva, todo planteamiento de fomento del espíritu emprendedor, sea desde el ámbito privado o el público, señala como eje central del mismo la importancia de la formación en habilidades y destrezas empresariales, para poder favorecer el buen desarrollo de dichas iniciativas emprendedoras. En muchos casos, la falta de esta formación ha sido señalada como la causa de uno de los errores de emprendedores que han visto fracasar sus empresas (De Pablos y Blanco 2013).

El punto de partida, por tanto, de todo proceso de emprendimiento suele estar determinado por un estado de alerta del emprendedor a partir del cual emerge el reconocimiento, el descubrimiento o la generación de una oportunidad de negocio con la finalidad de crear un valor económico o social. Este estado de alerta suele estar condicionado por una serie de características individuales: conocimientos, habilidades, miedo al fracaso, modelos de referencia, etc. y contextuales: estándares de vida, la imagen del emprendedor en la sociedad, etc. (GEM 2013).

Consideramos que los emprendedores tienen como mínimo dos cosas en común: su interés por hacer algo distinto por ellos mismos y su enorme capacidad de resistencia al fracaso. Normalmente los emprendedores de éxito han tenido iniciativas emprendedoras fallidas anteriores, pero no han tirado la toalla por ello (Giner de la Fuente; Gil Estallo y Martí Pidelaserra 2013), sino que dichos fracasos son claves en el aprendizaje.

En este sentido, en España existe en cierta medida una imagen negativa sobre el empresario/emprendedor, que se está intentando cambiar tanto desde las instituciones públicas como privadas. Esto hace que, para los jóvenes españoles, la preferencia por emprender no sea su primera opción (GEM 2013). Hay una serie de elementos que tradicionalmente han “ayudado” a este cierto rechazo al emprendimiento en España (Giner de la Fuente; Gil Estallo y Martí Pidelaserra 2013).

Por un lado, la escasa difusión de las actividades y vida profesional de los empresarios, donde tienen una tendencia a mantenerse en cierta medida escondidos. Esta característica, a nuestro juicio, está cambiando con los nuevos y jóvenes emprendedores españoles, donde la difusión de

de paro de nuestro país, facilitar un cambio de mentalidad en el que la sociedad valore más la actividad emprendedora y la asunción de riesgos.

⁵ BOE Ley 14/2013 de 27 de septiembre. Título Preliminar. Disposiciones generales (2013, p. 78800).

⁶ BOE (2013). El Título I “Apoyo a la iniciativa emprendedora” de la ley 14/2013 señala una serie de medidas para incentivar y fomentar la iniciativa emprendedora.

⁷ De Pablos y Blanco (2013, p.77). Los autores señalan como error número 46 del emprendimiento “no dar prioridad a la formación empresarial en las etapas tempranas educativas”.

sus iniciativas y el compartir sus experiencias es algo que cada vez se observa más. En este sentido, las nuevas tecnologías y redes sociales están favoreciendo esta mayor difusión.

A este hecho hay que unir los altos niveles de corrupción que en los últimos años se están poniendo de manifiesto en nuestra sociedad, donde empresarios y Administraciones Públicas se han visto envueltos en actividades de dudosa legalidad. Esta situación genera un mayor escepticismo hacia los empresarios, lo cual en gran medida genera un intento por desvincularse de ella. Este hecho genera a su vez un efecto positivo; esto es, los nuevos emprendedores/empresarios de nuestro país deben aprender y rechazar estas actividades corruptas y así mejorar la visión y calidad de nuestro empresariado, lo cual facilitará en gran medida nuestra imagen de marca fuera y la internacionalización de nuestras empresas, factor fundamental dentro del emprendimiento. La gente, en definitiva, se quiere desmarcar de los empresarios que han actuado bajo la tutela de los políticos y que han dado lugar a los casos de corrupción: lo que se conoce como capitalismo de amiguetes o “*crony capitalism*”.

Un tercer elemento distorsionador de la imagen emprendedora en nuestro país lo encontramos en nuestro sistema educativo, en el cual en general no se han fomentado el talento, la creatividad y la iniciativa. Este espíritu formativo se debe generar desde edad temprana, para poder empezar a despertar estas cualidades emprendedoras en nuestros jóvenes, lo cual no ha sido tenido en cuenta tradicionalmente, en las diferentes leyes educativas de nuestro país (Freire, 2007). Este sistema debe cambiar hacia un sistema que fomente la singularidad y la iniciativa, sobre todo en los niveles educativos más inferiores. Por su parte las escuelas de negocios han ido, en este sentido, por delante en este tipo de formación, pero se han encontrado con un déficit formativo de sus participantes, lo que ha ralentizado en cierta medida sus actividades formativas en emprendimiento. Con la ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores, se intenta apoyar cambios en este sentido, razón por la cual incluye dicha ley en su Título I, un capítulo sobre Educación en emprendimiento.

A estos elementos debemos añadir un aspecto social determinante, que es el papel que desempeña la familia en esta formación e impulso al emprendedor. Tradicionalmente nuestra cultura se ha plasmado dentro de la familia, en gran medida, en una tendencia a favorecer e inducir a los hijos hacia la seguridad y empleo de por vida y por ende, una aversión al riesgo. Por suerte, este entorno está cambiando en gran medida como consecuencia de la fuerte crisis sufrida últimamente, donde la idea de “el trabajo para toda la vida” está desapareciendo, unido a la idea de apertura de miras internacionales dentro del ámbito laboral.

2.2. Perfil del emprendedor

Ser funcionario está dejando de ser la elección mayoritaria de los universitarios españoles, siendo cada vez mayor su interés por emprender, tal y como señalan año a año los informes Global Entrepreneurship Monitor (GEM) de España, donde la actividad emprendedora en nuestro país inició su carrera ascendente en el año 2011, donde se apreciaba ya un incremento en la misma de un 35%, respecto al año anterior (GEM 2012).

Cada vez han sido más las personas que se han arriesgado a emprender en nuestro país, ante las escasas oportunidades que ofrecen el mercado laboral y los recortes en la Administración Pública. En un intento de fomentar esta actividad emprendedora en España desde el sector público, y dada sobre todo la mala situación del mercado laboral español motivada por la actual crisis económica, se publicó la ley de fomento al emprendimiento (BOE 2013). Por ello, en cierto sentido, podemos decir que en la actualidad en España el emprendimiento se ha convertido en muchos casos en una “necesidad”, donde el gobierno intenta crear un marco institucional propicio al fomento de esta actividad.

Perder el miedo, ofrecer un producto o servicio demandado por el mercado, contar con el apoyo de las distintas organizaciones empresariales y obtener la necesaria financiación son los comodines que permitirán ganar la partida del emprendimiento (Balbontín, 2012).

Como se señala en los informes GEM para España (GEM 2012/13/14), existen en nuestro país muchas y buenas oportunidades de negocio y menos personas para traducirlas en empresas. Nuestra sociedad debe avanzar más dentro de esta cultura emprendedora para así poder impulsar proyectos de emprendimiento más ambiciosos.

A la hora de definir el perfil de un emprendedor y tomando como partida todo lo expuesto en el epígrafe anterior, el potencial emprendedor debe saber gestionar su propia trayectoria profesional y personal. Emprender debe convertirse en una experiencia positiva donde uno debe hacer aquello para lo que verdaderamente tiene habilidades y condiciones.

La cuestión a plantearnos es que, si una persona que no tiene este perfil emprendedor, ¿puede adquirirlo? Nuestra respuesta es que gran parte de estos atributos son innatos al individuo, si bien el entorno familiar y los primeros años de formación pueden ayudar a adquirir parte de ellos. En definitiva, el emprendedor debe basar su actividad en la confianza, la seguridad y la perseverancia. Confianza en sus proyectos, donde desarrollará una gran tolerancia al fracaso y a aprender de sí mismo para seguir innovando y emprendiendo. Seguridad en sí mismo, lo cual le dará la tranquilidad necesaria para asumir la responsabilidad de su iniciativa. Perseverancia, y no cejar en su empeño ante los fracasos.

Los ciclos en economía cambian y la llegada de la crisis nacional e internacional y el fin de algunas burbujas especulativas han supuesto un cambio radical de la situación en los últimos años, lo que ha propiciado el inicio de un profundo cambio del entorno emprendedor. Las instituciones públicas, a través de viveros de empresas y cambios normativos, y las grandes empresas mediante procesos de innovación abierta, han puesto sus ojos en los emprendedores.

El ligero aumento de la actividad emprendedora en España en 2014 puede ser un reflejo de la tendencia positiva que se observa en algunos valores y percepciones de la población española, en concreto, la existencia de un leve aumento en la identificación de oportunidades y disminución del miedo al fracaso como obstáculo para emprender, así como de los síntomas positivos que los expertos españoles manifiestan en la mayoría de las condiciones del entorno emprendedor español.⁸

2.3. Educación en Emprendimiento

El sistema educativo ha de sentar las bases para proporcionar las capacidades y habilidades necesarias con el fin de que los jóvenes, una vez se convierten en egresados, puedan desempeñar alguno de los múltiples roles que existen en el mundo laboral actual. El énfasis de la política educativa en este momento se ha puesto en el reto de preparar, de forma adecuada, a los diferentes tipos de trabajadores ante los exigentes requerimientos de la economía mundial, en la que Europa no puede competir vía costes laborales, sino a partir de la inversión en un conocimiento de alto impacto sobre la productividad y sobre la competitividad de sus empresas e instituciones (GEM 2014).

Con la publicación de la ley 14/2013 de apoyo al emprendimiento y su internacionalización se hace especial hincapié en la necesidad de alinear nuestro sistema educativo con una sociedad que cada día aspira a ser más flexible y adaptativa. La adecuación del sistema educativo a la formación en emprendimiento⁹ aparece recogida en el Capítulo I: Educación en emprendimiento, del Título I: Apoyo a la iniciativa emprendedora,¹⁰ donde el planteamiento no es nuevo, y solo pretende ahondar en las directrices que la Unión Europea viene dictando desde que se publicara el Libro Blanco de Delors, a principios de los años 90. Tras la firma en el año 2006 de la “Agenda de Oslo para la educación del espíritu empresarial en Europa”, el esfuerzo por incorporar las enseñanzas en la materia ha sido una constante, pero a la vez un lento proceso, sobre todo en los niveles educativos iniciales.

El análisis previo reveló que la mayor parte de las iniciativas sobre educación en espíritu empresarial vigentes en la UE no estaban integradas en los planes de estudio, ni formaban parte de un marco coherente para el fomento de ese espíritu (GEM 2014). España incorpora por primera vez la iniciativa emprendedora como uno de sus principios de calidad del sistema educativo en

⁸ Informe GEM. España (2014, p. 33).

⁹ De Pablos y Blanco (2013, p. 19). Los autores señalan como error número 2 del emprendimiento “la falta de preparación”.

¹⁰ BOE (2013, p. 78800).

la ley 10/2002 de Calidad de la Educación (LOCE) y ha ido creciendo en presencia en las sucesivas reformas del sistema.

Para fomentar la cultura del emprendimiento resulta necesario prestar especial atención a las enseñanzas universitarias, de modo que las universidades lleven a cabo tareas de información y asesoramiento para que los estudiantes se inicien en el emprendimiento. En este sentido, los Viveros de Empresa vinculados a las universidades generan importantes sinergias de conocimiento entre los profesores universitarios y los potenciales emprendedores.

En este sentido y a efectos de promover a través del sistema educativo la cultura del emprendimiento, es esencial que el profesorado reúna las competencias y habilidades necesarias para cumplir de forma eficaz tal objetivo. A tal efecto, la ley 14/2013 contempla medidas que inciden tanto sobre la formación inicial, como sobre la formación permanente del profesorado.

La competencia en Iniciativa y Espíritu Emprendedor, sobre la cual el sistema educativo español está pivotando para abordar la enseñanza en emprendimiento, incluye pues la habilidad de planificar y dirigir proyectos encaminados al logro de objetivos, requiriendo, por tanto, mentalidad, atributos genéricos y habilidades que son el fundamento para el emprendimiento y que requieren además de conocimientos específicos sobre la gestión de un proyecto empresarial que deben adecuarse en cualquier caso al nivel y tipo de educación. Estas competencias conforman un conjunto de cualidades personales, habilidades sociales y de planificación y gestión, necesarias para actuar de forma autónoma (GEM 2014).

Desde que se iniciara el proceso de reconocimiento y la delimitación de las competencias relacionadas con la iniciativa emprendedora, incorporándolas en la elaboración de los planes de ordenación docente de los diferentes niveles educativos, dentro de los estudios de Bachillerato se adelantó este proceso, reconociendo la necesidad de fortalecer la iniciativa empresarial (LOCE) con el fin de capacitar a los jóvenes para poder enfrentarse a la nueva realidad socioeconómica.¹¹ La incorporación de conocimientos relacionados con el mundo empresarial en Bachillerato en el actual sistema educativo (LOE) se articuló con la incorporación de dos materias de carácter generalista: Economía (1º de Bachiller) y Economía de la Empresa (2º de Bachiller), integradas actualmente en una de las tres modalidades de Bachillerato vigentes, la de Humanidades y Ciencias Sociales. En estas materias la enseñanza específica en emprendimiento es marginal y está más ligada a la formación del espíritu de empresa.

El principal obstáculo para fomentar esta cultura emprendedora entre los alumnos es en muchos casos la escasa formación en emprendimiento del profesorado, por lo que se debe hacer hincapié en iniciativas orientadas a la adquisición de los conocimientos necesarios y a la sensibilización del profesorado en general hacia el fomento de la cultura emprendedora.

En los últimos años y con la adaptación de nuestro sistema educativo de enseñanza superior al Espacio Europeo de Educación Superior bajo el marco del Proceso de Bolonia, las universidades han sufrido transformaciones en relación al papel que deben desarrollar en las diferentes acciones dirigidas al fomento del emprendimiento, así como al tipo de actividades a desarrollar en este ámbito. En este sentido ha sido de vital importancia el modelo de entendimiento implantado entre universidad, empresa y gobierno, fundamental para impulsar la innovación y la transferencia tecnológica y ayudar a diseñar un marco institucional favorable para el desarrollo de iniciativas emprendedoras.

La Declaración de Bolonia, por tanto, ha supuesto un revulsivo para activar el papel dinamizador de la Universidad a la que se le exige ahora fomentar el trabajo del propio estudiante, creando un entorno idóneo para el enfoque de la enseñanza mediante proyectos. Competencias como el trabajo en equipo, autonomía, iniciativa, creatividad y asunción de riesgos, son conceptos recurrentes en las memorias de verificación de los actuales títulos oficiales universitarios españoles. En definitiva, se busca que el alumno sea más activo y que no sea única y exclusivamente un receptor pasivo de conocimientos.

Estas competencias técnicas y empresariales, junto a las competencias emocionales y personales (actitud vital) y las competencias sociales y éticas (ética personal y de negocio), configu-

¹¹ Freire (2007).

ran las tres competencias fundamentales de un emprendedor (Giner de la Fuente; Gil Estallo y Martí Pidelaserra 2013).

No se deben obviar los principios del aprendizaje permanente a lo largo de la vida, en la medida en que el crecimiento personal y profesional no se circunscribe a una determinada edad o posición en el sistema educativo.

2.4. Factores que influyen en el emprendimiento

En coyunturas económicas convulsas como la actual, hay que detectar oportunidades de negocio y aprovecharlas con nuevas iniciativas empresariales. Muchos se animan a arriesgarse y están optando por el autoempleo. A estos emprendedores se les denomina hoy generación “*flux*” (Balbontín 2012): jóvenes con suficiente preparación y experiencia que, tras haberse quedado en paro o haber salido de la universidad con ganas de trabajar, no consiguen encontrar empleo y deciden montar su propia empresa.

Como aparece recogido en diferentes estudios, la tendencia muestra que son cada vez más los universitarios cuya intención es crear un negocio propio, frente a los que aspiran a un puesto de funcionario o a trabajar por cuenta ajena. Esta tendencia se ha acentuado de forma notable, a partir del año 2011 (Balbontín 2012). Dentro de esta misma tendencia, cabe señalar así mismo el aumento del protagonismo de la mujer en el autoempleo y el cambio en los sectores objetivo de los buscadores de autoempleo, donde se reduce su peso en sectores como la construcción o el comercio y aumenta en otras actividades con más oportunidad de negocio, como son las nuevas tecnologías.

Podemos por tanto señalar, por todo lo expuesto hasta ahora, que hay muchas razones para emprender y que este deseo es algo que surge de dentro del individuo. En síntesis, hay tres grandes causas que impulsan a los individuos al emprendimiento: económicas, estructurales y de cambio de tendencia.

En el caso concreto de España podemos señalar que no es un país fácil para desarrollar esta actividad, ya que existe mucha burocracia a la hora de crear una empresa, la cual se ha intentado reducir con las nuevas leyes promulgadas al respecto¹². Este es un factor clave en la desmotivación, donde los trámites administrativos se hacen tediosos a la hora de constituir una empresa.

A este hecho se une el escaso apoyo del Sistema Financiero Español a la actividad de emprendimiento, cuyas entidades financieras se caracterizan por la aversión al riesgo, y no están habituadas a estudiar proyectos y mucho menos, a apostar por una idea y por la persona. Son entidades especializadas en dar hipotecas y créditos al consumo, todo ello con las debidas garantías.

Una alternativa a la financiación bancaria, en especial en los inicios de la empresa, es acudir a la financiación e inversión privada. Desde principios de los años 90, en todo el mundo se han desarrollado colectivos de inversores privados, denominados *business angels*, que están dispuestos a escuchar el proyecto y propuestas, y si logran convencerles, ellos invertirán una cantidad de dinero en el mismo, normalmente en forma de capital, para en 3-5 años poder recuperar el mismo multiplicado por 10, 15 o hasta incluso 20.

El desarrollo de la “inversión ángel” representa una estrategia fundamental para fortalecer el ecosistema emprendedor. Estos inversores, además de aportar su propio dinero a proyectos en fase *start-up*, apoyan a los emprendedores con su experiencia y contactos, ayudando al desarrollo de las empresas en las que invierten.

La mayoría de los estudios se remontan a los inicios de Silicon Valley en Estados Unidos como origen del concepto *business angels* tal y como actualmente se concibe. Desde el punto de vista académico e institucional, los primeros estudios en torno al mercado de *business angels* surgen en los años sesenta.

Actualmente, la esencia de lo que implica ser un *business angel* sigue siendo la misma, es decir, personas que a título individual invierten su dinero en una iniciativa de negocio, general-

¹² BOE (2013). En el Capítulo IV “Inicio actividad emprendedora” se introducen medidas para agilizar la puesta en marcha de nuevos proyectos de emprendimiento.

mente en fase de lanzamiento o arranque, y que aportan además lo que se conoce como “capital inteligente”, esto es, su conocimiento, experiencia y red de contactos.¹³ Diversas investigaciones han tratado de aportar definiciones en torno a este concepto, siendo la más utilizada la que establecen Mason y Harrison (Mason y Harrison 2008): “un individuo con elevado poder adquisitivo que, cuando solo o sindicado formal o informalmente con otros, invierte su propio dinero de manera directa en un negocio no cotizado con el que no mantiene un lazo familiar y que, una vez realizada la inversión, toma parte activa en el desarrollo del negocio, bien como asesor o miembro de la Junta Directiva”.¹⁴

En España esta forma de inversor está poco desarrollada y no hay demasiado donde elegir, por lo que habitualmente hay que acudir a rondas de inversores en el extranjero. Cabe mencionar que una alternativa para lograr fondos puede ser el recurrir al *crowdfunding*, donde se lleva a cabo un proceso de recogida de fondos colectiva.

En última instancia mencionaremos como un factor importante que influye en el emprendimiento en España, los pocos lugares especializados de apoyo y orientación al emprendedor que existen. Los emprendedores necesitan apoyo en ciertos temas legales, económicos, societarios, etc. que en muchos casos desconocen y que les generan muchas lagunas y dudas a la hora de poner en marcha su idea de negocio. En este sentido, las incubadoras o viveros de empresa desempeñan un papel importante.

En definitiva, toda la literatura sobre emprendimiento otorga un papel de indiscutible relevancia tanto al fomento de la actividad emprendedora como a su impacto en el desarrollo económico de un territorio. Para lograrlo se requiere de un marco institucional que facilite y propicie una cultura emprendedora en todos los ámbitos: individual, organizacional y territorial. Por todo lo anterior, es importante reforzar las políticas gubernamentales, el apoyo financiero y a la educación.

Finalmente señalar que, a pesar de que la educación y la formación presentan una mejoría dentro del ámbito del emprendimiento, sería recomendable seguir reforzando dicha formación, de forma que se impulsen y refuercen los valores, actitudes, conocimientos y habilidades que influyen en el individuo en el momento de tomar la decisión de emprender y también de supervivencia en el mercado.

3. Revisión de la literatura económica sobre emprendimiento

Analizaremos a continuación la tradición de ayuda a las empresas nacientes a través de las principales líneas de pensamiento económico. Tenemos la intención de demostrar que los principales autores de la escuela clásica de pensamiento económico tuvieron intuiciones viables sobre esta cuestión. Tomaremos como punto de partida en nuestra revisión lo expuesto con anterioridad por Richard Cantillon, en referencia al papel que desempeña el empresario dentro del sistema económico, para continuar con Jean Baptiste Say, quien recoge las ideas de Richard Cantillon, y su teoría del comercio internacional, y conectar esta teoría con John Stuart Mill en su teoría de las industrias infantiles. Otro autor que consideramos apropiado tener en cuenta en nuestro estudio es Alfred Marshall y su teoría de la industria naciente. Marshall vincula la teoría del comercio internacional a la teoría de la competencia nacional, lo que permite apoyar a las empresas, mientras que acaban de nacer y necesitan algo de ayuda, la cual debía ser escasa y transitoria.

Es relevante señalar que desde la publicación de los *Principios de Economía* de Marshall ([1890] 1963), el análisis microeconómico comenzó a ser considerado relevante en la economía como una ciencia, y el estudio de la microeconomía como disciplina fue separado de otras ramas del análisis económico. Esa es la conexión entre el comercio internacional y la protección de las industrias nacientes, la lucha por la reducción de impuestos y otros instrumentos desarrollados para impedir el libre comercio de bienes entre los países. Es la piedra angular del libera-

¹³ Hoyos y Saiz (2014).

¹⁴ Mason y Harrison (2008, p. 309).

lismo como escuela de pensamiento económico; incluso algunos autores muy liberales han aceptado algún tipo de protección a las industrias nacientes. Podemos utilizar el mismo argumento para apoyar que, incluso en un marco de competencia interna en un país, la protección de las empresas nacientes merece ser considerada como excepcional.

En el caso de las incubadoras universitarias, necesitaremos un argumento adicional para apoyar la conveniencia de ponerlas a la práctica y el uso del dinero necesario. Este argumento es conocido como la teoría del “capital humano” y la difusión del conocimiento. El autor que modela esta idea es Robert Lucas en 1988, siguiendo las teorías de Gary Becker.

3.1. Los orígenes de la teoría del empresario y de las industrias nacientes

Iniciamos nuestro repaso y la revisión de la literatura con las aportaciones de Richard Cantillon, cuyas ideas tuvieron una importante repercusión sobre los fisiócratas del siglo XVIII. Cantillon será un autor a caballo entre la época mercantilista y la época liberal que le sucedería. En el análisis objeto de nuestro estudio, nos interesa este autor, desde el punto de vista de haber sido uno de los primeros en tratar el perfil y comportamiento del empresario emprendedor.

Cantillon pensaba en la economía como un conjunto interrelacionado, constituido por partes que funcionaba de un modo racional, esto es, una visión newtoniana de la economía (Ekelund 1991). Esto significaba para él que la economía se ajustaba constantemente a los cambios, siendo, a su juicio, el motor de este proceso de ajuste la persecución egoísta del beneficio; es decir, el sistema tiende al ajuste por el libre juego de los empresarios egoístas, por lo que para él, el mercado funciona mejor sin interferencias del Gobierno. Por ello destacamos que uno de los temas más importantes tratados por Cantillon, es el papel fundamental y la importancia del empresario en la actividad económica. El conjunto de sus aportaciones aparece recogido en su obra *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, publicada en 1755 en originales circunstancias, lo cual está en línea con su consideración de “hombre misterioso de la economía” (Ekelund 1991).

Dentro de la estructura jerárquica que Cantillon confiere al sistema económico, los empresarios ocupan el estrato medio pero desempeñando un papel vital ya que serán ellos los que continuamente reaccionarán ante los cambios en los precios del mercado, para conseguir equilibrar oferta y demanda.

Para Cantillon, la actividad empresarial es la esencia de la competencia y al igual que Adam Smith, concibe la competencia como un proceso de rivalidad entre aquellos que compiten por los mismos clientes y en su obra señala, a la hora de plasmar en qué puesto de su estructura jerárquica estarían los empresarios, lo siguiente:

Cabe afirmar que si se exceptúan el príncipe y los terratenientes, todos los habitantes de un Estado son dependientes, que pueden, éstos, dividirse en dos clases: empresarios y gente asalariada; que los empresarios viven, por decirlo así, de ingresos inciertos, y todos los demás cuentan con ingresos ciertos durante el tiempo que de ellos gozan, aunque sus funciones y su rango sean muy desiguales. El general que tiene una paga, el cortesano que cuenta con una pensión y el criado que dispone de un salario, todos ellos quedan incluidos en este último grupo. Todos los demás son empresarios, y ya se establezcan con un capital para desenvolver su empresa o bien sean empresarios de su propio trabajo, sin fondos de ninguna clase, pueden ser considerados como viviendo de un modo incierto; los mendigos mismo y los ladrones son “empresarios” de esta naturaleza.¹⁵

En definitiva, para Cantillon no existen demasiados requisitos para convertirse en “empresario”; eso sí, la base de la actividad empresarial está en asumir el riesgo.

Siguiendo el orden cronológico, continuemos ahora con las propuestas presentadas por Say a principios del siglo XIX, en su *Traité d'économie politique* (1803). Say recogerá en sus escritos gran parte de las ideas de Richard Cantillon. Su primera idea fue escribir acerca de los efectos de las normas de gestión cuyo objetivo era influir en el sistema de producción. J.B. Say en el

¹⁵ Cantillon (1978).

capítulo XVII, titulado : “Des effets des règlements de l’administration qui ont pour objet d’influer sur la production”, escribió:

L’objet des gouvernements, en cherchant à influer sur la production, est, ou de déterminer la production de certains produits qu’ils croient plus dignes d’être favorisés que d’autres, ou bien de prescrire des manières de produire qu’ils jugent préférables à d’autres manières.¹⁶

Esta cita se refiere a la influencia positiva de los gobiernos en el sistema productivo. Esta idea está relacionada con nuestro estudio debido al hecho de que, en casos especiales, la intervención del estado en la empresa privada, en contra del libre comercio, podría justificarse porque el punto de partida para algunas actividades económicas requiere un poco de ayuda. J. S. Mill tomó esta idea para ser utilizada dentro de su propia teoría, poniendo un énfasis notable en las actividades culturales, la educación y la I+D. Say construyó su teoría suponiendo que las sociedades cambian, y estos cambios tienen que ser incluidos en la intervención estatal en la economía nacional. En sus propias palabras:

La nature des besoins de la société détermine à chaque époque, et selon les circonstances, une demande plus ou moins vive de tels ou tels produits. Il en résulte que, dans ces genres de production, les services productifs sont un peu mieux payés que dans les autres branches de la production, c’est-à-dire que les profits qu’on y fait sur l’emploi de la terre, des capitaux et du travail, y sont un peu meilleurs. Ces profits attirent de ce côté des producteurs, et c’est ainsi que la nature des produits se conforme toujours naturellement aux besoins de la société.¹⁷

Desde el principio de la economía como ciencia, la intervención de los Estados en las actividades privadas suelen ser aceptadas. Esta intervención debe ser clara, escasa y justificada de manera precisa. Existen múltiples razones para apoyar esta idea, pero para nuestro trabajo estamos utilizando sólo dos: ayudar a las empresas nacientes durante un tiempo corto y la difusión del conocimiento de la universidad a la sociedad civil.

3.2. El argumento de la industria naciente de John Stuart Mill

John Stuart Mill publicó en 1848 su libro *Principios de Economía Política*. En el Libro V, capítulo I, titulado “De las funciones del gobierno en general”, describió su doctrina acerca de la protección a la industria naciente, a partir de lo expuesto por Jean Baptiste Say:

From the necessary functions of government, and the effects produced on the economic interests of society by their good or ill discharge, we proceed to the functions which belong to what I have termed, for want of a better designation, the optimal class; those which are sometimes assumed by governments and sometimes not, and which it is not unanimously admitted that they ought to exercise.¹⁸

John Stuart Mill no es considerado un defensor de la intervención estatal en la economía, sobre todo en el sector privado. Aun así, Mill describe algunas circunstancias especiales que se deben considerar como excepcionales, llegando incluso a ser muy permisivo en este sentido en algunos temas, y este es el caso al que nos referimos en nuestro estudio.

Teóricamente, la protección genera pérdidas para el país debido al exceso del precio pagado por los habitantes sobre el precio del bien si se importara. Sin embargo, se describe que los materiales e instrumentos de producción son susceptibles de ser protegidos excepcionalmente, debido a que son requeridos por el sistema económico mismo.

El argumento de la defensa de los casos excepcionales a proteger no es exactamente viejo. Tradicionalmente se defendió que el libre comercio genera trabajo para la mano de obra extranjera, en lugar del trabajo doméstico. J. S. Mill escribió que lo que el libre comercio viene a significar es:

¹⁶ Say (1979, p. 152).

¹⁷ Say (1979, p. 153).

¹⁸ Mill (1965, p. 913).

That the alternative is not between employing our own people and foreigners, but employing one class and another of our own people.¹⁹

También argumentó que:

The only case in which, on mere principles of political economy, protecting duties can be defensible is when they are imposed temporarily in hope of naturalizing a foreign industry, in itself perfectly suitable to the circumstances of the country [...] but only a present superiority of acquired skill and experience.²⁰

Algunas páginas más adelante en su obra, Mill continuó su argumentación con especial atención al hecho de que la “industria naciente” también tiene otras ventajas e igualmente señala que presenta ciertos inconvenientes como son la falta de las habilidades y experiencia. Mill amplía su argumento para incluir las ventajas naturales y señala que las inversiones en puertos son probablemente temporales y sólo merecen ser protegidos provisionalmente.

A modo de conclusión podemos decir que la protección a la industria nacional ya había sido considerada por la Escuela Clásica. Esta es una buena razón para tener en cuenta que hay algunas excepciones sobre el libre comercio dentro de la cuna del liberalismo como corriente de pensamiento económico.

3.3. Alfred Marshall: las industrias nacientes y el largo plazo

No sería adecuado escribir acerca de las excepciones en el comercio libre, o la libre competencia, sin ningún tipo de referencia a Alfred Marshall. Este autor nos proporciona la conexión entre la tradición británica del liberalismo y los casos particulares en que debe ser aceptada algún tipo de protección. En su libro, *Principios de Economía* escribió sobre “the industries that are yet in an early stage of development or are rapidly changing their form”,²¹ y también acerca de la protección de las industrias nacientes. Marshall mantuvo:

But even there the policy is apt to be wrenched from its proper use, to the enrichment of particular interests: for those industries which can send the greatest number of votes to the poll, are those which are already on so large a scale, that a further increase would bring very few new economies. All of course the industries in a country so long familiar with machinery as England is, have generally passed the stage at which they can derive much real help from such protection: while protection to any one industry nearly always tends to narrow the markets, especially the foreign markets, for other industries.²²

Por otra parte, Marshall señala la manera de establecer un paralelismo entre la teoría del comercio internacional y la microeconomía, porque la misma idea desarrollada por Mill acerca de las habilidades y ventajas podría ser redefinida como “rendimientos a escala”. No importa la forma en que los competidores lleguen a su mercado interno o en el exterior; la competencia, debido a la creciente oferta, conduce a la caída de los precios en el largo plazo. El argumento de Marshall era, utilizando sus propias palabras:

For so long as the normal demand remains unchanged an increased supply can be sold only at a diminished price: but the fall of price consequent on a given increase of supply will be much greater in some cases than in others.²³

Teniendo en cuenta el argumento citado anteriormente, consideramos que algún tipo de protección a las industrias nacientes podría ser una buena manera de promover nuevas empresas. A

¹⁹ Mill (1965, p. 915).

²⁰ Mill (1965, p. 918).

²¹ Marshall (1948, p. 158).

²² Marshall (1948, p. 465).

²³ Marshall (1948, p. 465).

pesar de que la ruta de la competencia natural tiende a reducir los precios, o eliminará las empresas ineficientes, en nuestra opinión, ayudar y proteger a las empresas *start-ups*, sólo por un año, merece ser considerado por las políticas públicas y también con recursos públicos, donde algunas universidades lo están haciendo. Incluso en el caso en que los emprendedores de estas empresas incipientes deben ser estudiantes de negocios, las incubadoras universitarias parecen una forma razonable de formar hombres de negocios, y ayudarles a adquirir habilidades y destrezas necesarias para afrontar la creación de la nueva empresa con mayor conocimiento.

En este sentido, nuestra línea de argumentación debe ser la siguiente: la difusión del conocimiento entre la sociedad podría comenzar en las universidades y escuelas de negocios, y los estudiantes deben tener la oportunidad de poner en práctica los conocimientos adquiridos en el aula. Para desarrollar esta idea, parece muy conveniente tener en cuenta la teoría del capital humano desarrollado por Robert Lucas.

3.4. Hoy en día

A raíz del pensamiento desarrollado por Robert Lucas en los años ochenta del siglo pasado, podemos conectar la teoría del “capital humano” con el fin de mantener que las incubadoras universitarias pueden ser una excelente manera de probar el buen “capital humano” y, al mismo tiempo, expulsar a los empresarios emprendedores que no serán capaces de competir en el mundo real.

La línea seguida por Robert Lucas en su argumentación (lucas 1988) es la siguiente:

That human capital accumulation is a social activity, involving groups of people in a way that has no counterpart in the accumulation of physical capital.²⁴

Aunque no es nuestra intención revisar el modelo expuesto por Lucas, usaremos sólo unas pocas notas para entender su argumento. Lucas parte de un sector privado, compuesto por los hogares y las empresas atomizados, y con un nivel medio de capital humano, a partir de lo cual define un sistema que tiende al equilibrio: *the ratio of physical to human capital will converge to a value that is independent of initial conditions*²⁵. Lucas razonó la decisión de acumular capital humano como equivalente a la decisión de retirarse del esfuerzo de producción para ir a la escuela. Teniendo en cuenta que la acumulación de capital humano es el aprendizaje mediante la práctica, el modelo fue construido como un modelo de acumulación de capital no físico, que implica un sacrificio de utilidades corrientes, con el fin de recoger beneficios futuros. En sus propias palabras:

Given a learning technology, countries accumulate skills by doing what they are already good at doing, intensifying whatever comparative advantage they began with.²⁶

Dentro de nuestra investigación acerca del origen de la protección a la industria naciente, nos interesa lo expuesto por el autor en este sentido:

Autarchy will not provide nurture for the infant industry, but will rather permanently cut off the country from consuming the high-learning good. Within the context of this model, then, there is no substance-free way to deduce useful guides for trade and development policies.²⁷

Para nuestra investigación, la teoría del capital humano parece un lugar valioso para confirmar la conveniencia de incubadoras de empresas en las universidades. Esta teoría reconoce que los seres humanos aprenden nuevas habilidades mediante el desarrollo de las mismas, y cuando estas habilidades son intelectuales entonces los centros de aprendizaje, las universidades y es-

²⁴ Lucas (1988, p. 15).

²⁵ Lucas (1988, p. 26).

²⁶ Lucas (1988, p. 33).

²⁷ Lucas (1988, p. 34).

cuelas de negocio en nuestro caso, deben abrir nuevos caminos con el fin de enseñar a los estudiantes cómo hacerlo. A pesar de que este método de enseñanza se podría considerar como protección para las nuevas empresas, en detrimento de otras nuevas empresas que desarrollan sus actividades fuera de las incubadoras.

Por último, hay que analizar el coste de oportunidad de la aplicación de esta teoría, el dinero público que se gasta y las ganancias posibles. En este caso, dentro de la teoría de los fallos del mercado, aceptada en la UE desde 1958 (Nordeman 2008), sería aceptable y necesario incluso algún tipo de política de la competencia hasta que las empresas crezcan lo suficiente para sobrevivir en el “mundo real”. Además de que la reducción de los costes iniciales hace disminuir también el riesgo empresarial y anima a nuevas individuos a promover nuevas empresas, siendo aquí donde la aparición de las subvenciones a estas iniciativas, no nos parecen perjudiciales.

En este sentido, el debate sobre la posibilidad o no de subvencionar estas actividades es permanente, es más, todo programa de subvenciones a la industria siempre ha sido criticado, en gran medida por las posibles argucias de los protegidos para intentar seguir recibiendo la subvención. Desde nuestro punto de vista, el apoyo inicial por parte del sector público a las iniciativas emprendedoras es beneficioso, pero visto este apoyo no únicamente como una financiación, sino como un apoyo logístico: facilitarle los medios para la puesta en marcha del negocio.

Aquí es donde las incubadoras y viveros de empresa juegan a nuestro juicio un importante papel, siempre con un marco temporal de permanencia en ellos corta. Estos viveros, ligados en su mayoría al sector público, sirven como palanca de ayuda y arranque al emprendedor,²⁸ quien una vez analizada y vista la viabilidad de su proyecto, pasa a instalarse en este vivero hasta un máximo de tres años, periodo que se considera óptimo para la maduración del proyecto. Durante este periodo, la iniciativa emprendedora cuenta con el apoyo de diferentes instituciones: universidades, entidades financieras, etc. Y lo más importante, con la subvención por parte del sector público de los gastos necesarios para poder poner en marcha la idea inicial. En definitiva, este apoyo estatal es, en muchos casos, básico para permitir el inicio de muchos de estos proyectos, planteándose siempre a un espacio temporal corto (máximo tres años) y no como una forma de supervivencia.

En el caso de España y debido en gran medida a la elevada tasa de paro mantenida en nuestra economía desde el inicio de la actual crisis, se ha impulsado desde el gobierno el apoyo a las iniciativas emprendedoras, destinando más recursos a las mismas y apoyando la aparición de nuevos viveros de empresa, para orientar e impulsar el emprendimiento. Es más, tras las medias adoptadas por el gobierno español estos dos últimos años, en cierta medida podríamos decir que una de las ideas principales que se transmiten es “la necesidad de emprender”, siendo una de las principales manifestaciones de esta idea la elaboración de la primera ley de emprendedores en España: Ley 14/2013 de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.

No es aconsejable crear una empresa pensando que se va a financiar con una subvención. Pero sí existen muchas ayudas, como las que se conceden para el inicio de la actividad, que normalmente se otorgan a personas desempleadas inscritas como demandantes de empleo, siempre que se establezcan como trabajadores autónomos o por cuenta propia.

Junto a estas opciones, cada vez es más frecuente la llamada “financiación en masa” o “*crowdfunding*”, también denominada financiación colectiva, microfinanciación colectiva y micromecenazgo, donde uno de sus objetivos es la financiación del nacimiento de compañías o pequeños negocios. Esta opción de patrocinio privado, a nuestro juicio la mejor opción, en el caso de España aún no está muy extendida.

Independientemente de que se esté más o menos de acuerdo con este planteamiento, creemos que el papel que desempeña este tipo de subvención pública a través de los viveros tiene un efecto positivo y las ganancias o beneficios para la sociedad y economía española a largo plazo, consideramos que serán mayores que los costes en los que puede estar incurriendo el sector público al financiar dichas instituciones.

²⁸ De Pablos y Blanco (2013, p. 23)

Por tanto, a nuestro juicio, el papel que la Administración debe desempeñar en este ámbito es el de dar incentivos, pero sobre todo, el de favorecer el marco institucional que ampare el desarrollo de las iniciativas emprendedoras, donde la creación de centros de emprendimiento para dar servicios y formación a los mismos, así como el flujo de financiación desde la Administración, han sido algunas de las medidas adoptadas para crear este ambiente o impulso al emprendimiento desde el sector público.

También de acuerdo con la teoría de los fallos del mercado, podemos analizar la externalidad más relevante y positiva, es decir, las nuevas empresas creadas por los alumnos. Este es el principal argumento desarrollado por los autores Thomas Astebro y Bazzazian Navid,²⁹ quienes afirman que la enseñanza en iniciativa empresarial es una buena manera de persuadir a los estudiantes y los animan a dirigir nuevas empresas, técnicamente “emprendimiento”. Y ese es el enfoque que las universidades podrían liderar; esta externalidad: la creación y el desarrollo de “modelos de intención”.³⁰

Señalamos también como referencia más actual los estudios realizados por Stiglitz³¹, en los cuales justifica que en lugar de imponer regulaciones concretas a los bancos, el sector público debería actuar directamente con programas de crédito a las pymes, absorbiendo así una parte del riesgo que no sumiría el sector privado. Igualmente señalamos y serán objeto de nuestros posteriores estudios las ideas expuestas por Mariana Mazzucato³², que muestra el papel crítico que puede jugar el Estado al promover el valor acumulativo de los efectos de las grandes innovaciones cuando favorece las pequeñas innovaciones, que es donde mejor se explica la actual economía.

Todos estos estudios ponen de manifiesto el interés constante por analizar el papel que juega el Sector Público como “animador” de la actividad emprendedora.

4. El papel de las incubadoras de empresas: la creación de empleo

Hoy en día, las principales líneas de investigación sobre este tema se están llevando a cabo en los EE.UU., y allí es donde ponemos nuestra atención, en estudios como los de la NBIA (National Business Incubation Association). David Monkman (Presidente y CEO de NBIA) escribió un interesante artículo en el año 2010 titulado: “Business Incubators and their Role in Job Creation”. En este trabajo tratamos de resumir las ideas más importantes del mismo para nuestro estudio. Partimos de lo expuesto por David Monkman y tratamos de aplicarlo al caso de España, intentando explicar las ideas principales de su análisis.

Una de las ideas principales señaladas en estos estudios es que las incubadoras de negocios desempeñan un papel vital en la creación de empleo, la recuperación económica y el desarrollo económico en esta época de desafíos y oportunidades.

Creemos, al igual que David Monkman, que es fundamental reconocer la capacidad de las incubadoras de empresas para comercializar nuevas tecnologías y ayudar a la creación de nuevos puestos de trabajo. La incubación de negocios es un modelo probado para el desarrollo económico y el desarrollo empresarial, y es ampliamente practicado en todo el mundo.

Creemos también que cualquier estímulo o una legislación de creación de empleo son necesarios antes de destinar los fondos operativos para la incubadora de empresas. Los programas de incubadoras de empresas ofrecen un marco único para permitir a los empresarios el acceso a los recursos a través de la incubadora de negocios en su comunidad, colegios y universidades locales, y otros programas de asistencia a las empresas para ayudarles a desarrollar las habilidades de negocios que necesitan para crecer empresas de éxito que pueden ayudar a su vez en un entorno de economías en dificultades.

Además de eso, los programas de incubadoras de empresas de todo el mundo desempeñan un papel importante en la estimulación del crecimiento económico en las comunidades locales.

²⁹ Astebro y Bazzazian (2010).

³⁰ Astebro y Bazzazian (2010).

³¹ Emran y Stiglitz (2009).

³² Mazzucato (2013).

Debido a que estos programas proporcionan la ayuda necesaria a las empresas jóvenes en sus primeras etapas de desarrollo “cuando son más vulnerables”, los viveros de empresas aumentan sus posibilidades de éxito poniendo a su disposición una amplia gama de asistencia empresarial.

Esta ayuda a las empresas representa la esencia de las incubadoras de empresas. De hecho, la calidad de los servicios de asistencia a las empresas ofrecidos por la incubadora, el personal y los proveedores externos de servicios tendrán un impacto directo al éxito en los clientes de la incubadora. La gama de servicios ofrecidos por los programas de viveros de empresas depende del tipo de clientes atendidos. Pero básicamente, todos los servicios están destinados a reforzar el conocimiento del negocio, del equipo, de gestión de los clientes y mejorar su comprensión del mercado de la empresa y las necesidades de financiación. NBIA ha identificado tres características que distinguen a una incubadora de empresas:

1) El programa debe tener la misión de proporcionar ayuda a las empresas de reciente creación.

2) Se deberá contar con personal que ofrece y/o coordina la asistencia de negocios para las empresas clientes.

3) Debe ser diseñado para conducir a las empresas hacia la autosuficiencia. Las empresas suelen permanecer en un programa de incubación de dos a tres años, si bien las empresas de biotecnología, que suelen tener una investigación y ciclo de desarrollo más largo, a veces pasan más tiempo en una incubadora. Después de ese tiempo, los clientes de las incubadoras pueden salir de las instalaciones de la propia incubadora; en muchos casos, a otros servicios locales que se alquilan, compran o se construyeron a tal fin. Para hacer funcionar los programas con éxito, el personal de la incubadora debe expulsar a las empresas que no cumplan con los puntos de referencia, o que no pueden prosperar o cumplir otros criterios de graduación.

Si echamos un vistazo a la historia de las incubadoras de empresas, este tipo de industria ha experimentado un rápido crecimiento en los últimos 30 años. La individualización de los programas de incubación de Estados Unidos significa que hay una gran variedad de tipos de incubadoras, de los métodos de financiación y de las calidades de unos programas respecto a otros. De hecho, el carácter emprendedor de la industria de la incubación de negocios de EE.UU. está marcado por los diferentes tipos de incubadoras que han comenzado allí. Desde el punto de vista económico, el efecto más importante de los viveros de empresas es la creación de empleo.

Posteriormente NBIA publicó como Business Incubation Works el informe que emana de esta investigación, el cual reveló que los programas de incubación de empresas crean nuevos puestos de trabajo, con un coste en subsidios bajo y un alto retorno de la inversión. El coste estimado del subsidio público por puesto de trabajo creado fue de 1.109 \$.

A pesar de que la incubación de empresas es todavía una industria relativamente nueva, los programas de todo el mundo han acumulado impresionantes resultados que demuestran que las incubadoras desempeñan un importante papel en el fomento del crecimiento económico y la creación de puestos de trabajo. Por ejemplo, NBIA calcula que sólo en 2005, las incubadoras norteamericanas ayudaron a la creación a más de 27.000 empresas que proporcionaron empleo a tiempo completo para más de 100.000 trabajadores y generaron unos ingresos anuales de más de 17.000 millones de dólares. NBIA también recoge que las investigaciones muestran que por cada dólar de fondos públicos dedicados a la incubadora, se generaron aproximadamente 30 dólares en ingresos por impuestos locales.

5. Implicaciones políticas

La red nacional existente de programas de incubación de negocios puede ayudar a los empresarios en el desarrollo de nuevos negocios, lo cual puede motivar que muchos estadounidenses vuelvan a trabajar. Pero mientras que los programas de incubadoras de empresas tienen un historial comprobado de ayudar a las empresas a tener éxito, se puede hacer aún más para asegurarse que estos instrumentos de desarrollo económico son más eficaces. Para ello, NBIA ha desarrollado un conjunto de recomendaciones de política para que las considere el Congreso

Estadunidense y continúa investigando formas de estimular la creación de empleo en los Estados Unidos.

Recomendaciones de política, específicas de negocio de incubación:³³

- Ampliar el alcance de los programas federales de financiación para apoyar las incubadoras.
- Asegurarse de que las incubadoras siguen las mejores prácticas.
- Las medidas de resultados estandarizadas para toda la industria.

Recomendaciones complementarias de política:

- Mejorar el apoyo estatal, regional y nacional para el financiamiento de capital semilla, ángel y de capital riesgo.
- Considerar el gasto y la aplicación de políticas que ayuden a fomentar la innovación y reducir los costes para los nuevos negocios de alto crecimiento.
- Alentar a los receptores de la investigación federal a establecer acuerdos de colaboración con los programas de incubación de empresas que operan en su región.
- Comprometer fondos de alcance para ayudar a emprendedores primerizos a preparar una serie de propuestas competitivas para financiación SBIR / STTR.

Asegurarse de que los servicios sean apropiados y el espacio esté disponible para los graduados dentro de la incubadora y otras empresas de la segunda fase. Para todas las comunidades en las que operan los programas de incubación.

6. Conclusiones

El estudio del emprendimiento y del papel que debe jugar el Sector Público en su fomento nos ha llevado a realizar este estudio, viendo cómo desde los diferentes ámbitos -educación, legislación o financiación- se puede favorecer la iniciativa emprendedora. Por ello, desde la inicial definición de emprendedor hasta la justificación de las incubadoras de empresas como generadoras de empleo, analizamos las implicaciones políticas de las decisiones que se toman dentro del ámbito del emprendimiento.

Se puede argumentar que promover las incubadoras universitarias podría justificarse, en nuestra opinión, sólo en un primer momento del nacimiento de las empresas, aceptando dentro de ellas aquellas iniciativas consideradas de interés, con independencia del número de fracasos anteriores del emprendedor, pero valorando la idoneidad del proyecto. El siguiente paso sería conectar estas empresas nacientes con el mercado abierto nacional e internacional. La razón principal para apoyarlo sería el hecho de que las inversiones en incubadoras podrían ser consideradas como un desperdicio de dinero en un principio, y un ataque al principio de libre competencia de los mercados. No obstante, hemos encontrado argumentación económica que sostiene la ayuda a las empresas nacientes.

El primer vínculo se origina en la relación clásica entre el comercio internacional y las industrias nacientes (el nacionalismo productivo) pero esta idea podría extenderse a las empresas ya instaladas dentro de la misma industria y en un mismo país. Es decir, los empresarios instalados en una industria pueden considerar una amenaza a las nuevas empresas que inician su actividad en una incubadora y alegar competencia desleal, ya que la entrada en un programa de incubadoras supone una reducción de costes significativa para el emprendedor.

Nuestro argumento para defender las inversiones a la hora de promover las incubadoras se basa en el hecho de que generan sinergias de dos maneras diferentes: en primer lugar, aumentando la contratación de mano de obra que significa mayor desarrollo económico; en segundo lugar, sería conveniente tener en cuenta que constituirían una excelente herramienta para enseñar a los nuevos empresarios. Ofrecer a los estudiantes toda la información necesaria acerca de los planes de negocio de éxito, clasificados por actividades, ciudades, países, etc. parece una excelente idea.

En un principio no tenemos por qué sospechar que las tasas de natalidad y mortalidad de empresas serán distintas entre empresas del mismo sector económico que operen en el libre mercado, en comparación con las que iniciaron su actividad con la protección de las incubadoras. Por

³³ Monkman (2010, p. 7)

tanto, el éxito del emprendedor recaerá en su idea y no en la ventaja de costes que le ofrece la incubadora.

7. Bibliografía

- Astebro, Thomas y Bazzazian, Navid. 2010. *Student Start-ups and local economic development*. Londres, s.n.
- Balbontín, Patricia. 2012. El emprendimiento, primera opción en las preferencias de los jóvenes andaluces, *Andalucía Económica*, Octubre (247), pp. 6-23.
- BOE 2013. Ley 14/2013 de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. 28 septiembre, n. 233, pp. 78787-78882.
- Cantillon, Richard. 1978. *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. México, Fondo de Cultura Económica.
- De Pablos, Carmen. y Blanco, FranciscoJosé. 2013. *Los cien errores del emprendimiento*. Madrid, ESIC.
- Emran, Shahe y Stiglitz, Joseph. 2009. Financial Liberalization, Financial Restraint and Entrepreneurial Development. *Institute for International Economic Policy*. Working Series, The George Washington University, January.
- Ekelund, Robert B. y Hébert, Robert F., 1991. *Historia de la teoría económica y de su método*. Madrid, McGraw-Hill.
- Freire, María Teresa. 2007. *Economía para bachilleres*. Libros de Economía y Empresa, Año II (4), pp. 43-46.
- Freire, María Teresa y Rosado, Ana Isabel 2011. *The Debate Concerning Political Aids to "Infant" Companies*. Estambul, Bogazici University.
- Gil Estallo, María Angeles y Giner de la Fuente, Fernando. 2010. *Como crear y hacer funcionar una empresa*. Madrid, ESIC.
- 2011. *Emprende. Convierte tu sueño en realidad*. Madrid, ESIC.
- Giner de la Fuente, Fernando. 2013. *27 conversaciones con emprendedores españoles*. Madrid, ESIC.
- Giner de la Fuente, Fernando; Gil Estallo, M^a Angeles y Martí Pidelaserra, Jordi. 2013. *Emprender con ideas innovadoras*. Madrid, ESIC.
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM). 2012-2015. Informe GEM España 2011, 2012, 2013, 2014, España, Cise.
- Lucas, Robert. 1988. On the mechanics of economic development, *Journal of Monetary Economics*, Issue 22, pp. 3-42.
- Marshall, Alfred. [1890] 1948. *Principles of Economics*. Londres, Macmillan.
- Mason, Colin M. y Harrison, Richard T. 2008. Measuring business angel investment activity in the United Kingdom: a review of potential data sources, *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 10(4), pp. 309-330.
- Mazzucato, Mariana. 2013. *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*. London, Anthem.
- Mill, John Stuart. [1848] 1965. *Principles of Political Economy*. Nueva York, A.M. Kelley Publishers.
- Monkman, David. 2010. *Business Incubators and their role in Job creation*. NBIA Publications.
- Perdices de Blas, Luis 2003. *Historia del pensamiento económico*. Madrid, Síntesis.
- 2006. *Escuelas de Pensamiento Económico*. Madrid, Ecobook.
- 2008. *Diccionario de Historia del Pensamiento Económico. Economistas, escuelas y corrientes de pensamiento*. Madrid, Ecobook.
- Santos Redondo, Manuel. 1997. *Los economistas y la empresa. Empresa y empresario en la historia del pensamiento económico*. Madrid, Alianza.
- Say, Jean Baptiste. [1803] 1972. *Traité d'Économie Politique*. París, Calmann-Lévy.
- Smith, Adam. [1776] 1994. *La Riqueza de las Naciones*. 1^a ed. Madrid: Alianza Editorial.
- Stiglitz, Joseph, Greenwald, Owen B. 2014. *Creating a Learning Society*. New York, Columbia University Press.

- White, Lawrence H. 2015. *El Choque de Ideas Económicas. Los Grandes Debates De Política Económica De Los Últimos Cien Años*. Barcelona, Antoni Bosch.
- Williamson, Oliver. 1985. *Las instituciones económicas del capitalismo*. México, Fondo de Cultura Económica.